

**Zentralworkshop II 2024 - Best Practice Vertriebserfolg im Firmenversicherungsgeschäft auf Basis eigener Erfahrungen und Überzeugungen (Empfehlungsstrategien | Motivation | Selbstverständnis)****Zielgruppe**

- Berufseinsteiger, Vermittler mit abgeschlossener Erstqualifikation in der Versicherungswirtschaft sowie erfahrene Versicherungsvermittler

**Lernziele**

- Qualifizierte Ansprachen zur Empfehlungsnahme / Neukundengewinnung kennen und anwenden können
- Selbstverständnis des Kundennutzen besser einschätzen und sich mehr zutrauen
- Ursache und Wirkung bewusst in der Praxis einsetzen
- Empfehlungsmotoren erkennen, für sich gewinnen und ausbauen
- Umsatzmotoren im qualifizierten Empfehlungsgeschäft erkennen und qualifizieren können

**Inhalte**

- Vorstellung verschiedener Maßnahmen aus der Praxis, die zum Erfolg in der Empfehlungsnahme und Neukundengewinnung beigetragen haben
- Aufzeigen von Praxisbeispielen und richtigem Selbstverständnis aus „klein wird groß“
- Bestehende Netzwerke nutzen und aufrechterhalten

**Trainer**

- Lars Waschatz

**Methode**

- Präsentation, Lehrgespräch, Praxisworkshop, Interviews

**Dauer**

- 20.06.2024 | 13:15 - 14:15 Uhr (60 Minuten)

**Organisatorische Hinweise**

- keine

**Weiterbildungszeit**

**Hauptverantwortlicher Trainer:**  
**Lars Waschatz**

*Lars Waschatz*